

PITTI Zoltán

A VERSENYKÉPESSÉG, MINT NAPJAINK LEGÚJABB KIHÍVÁSA

A versenyképesség a köznyelvben használatos, de nem kellően értelmezett fogalom. Úgy vagyunk vele, mint az infrastruktúrával: első hallásra értjük, ám ha értelmeznünk kell, akkor másként és másként definiáljuk. A magyar *értelmező szótár* szerint¹ versenyképes az, aki siker reményében vehet részt valamely versenyben. A hazai kiadású *közgazdasági lexikonból* sajnálatosan „kimaradt” a fogalom értelmezése.² A *nemzetközi szakirodalom* – mindenekelőtt Paul A. Samuelson munkássága nyomán – a versenyképességet egyfelől országok közötti rangsorokban, másfelől termékek összehasonlításában értelmezi.³ Előbbi azt fejezi ki, hogy egy ország termékei mennyire állják a versenyt a nemzetközi piacokon, utóbbi viszont azt jelzi, hogy a ráfordítások egységére mennyi kibocsátás jut. Michael Porter ennél továbbmegy, s az országok, illetve termékek versenyképessége mellett hangsúlyt ad az iparági, illetve regionális versenyképesség kérdéseinek és kutatásaival „mérhetővé” tette a környezeti feltételek versenyképességet befolyásoló szerepét.⁴ Itt akár meg is lehetne állni, ám a világban zajló folyamatok már rég átléptek az elméleti iskolákon, így a globalizáció következményeként aligha kerülhető meg az országhatárokat átlépő TNC-s vállalatbirodalmak, illetve a világrészeket átfogó régiók (triász) versenyképessége.

A versenyképességi elemzések néhány évtizedes múltja tekintenek vissza, ám az *igazi áttörés* jelei – részben a nagyhatalmak közötti vetélkedés, részben a gazdaság dinamizálódása, részben az informatikai rendszerek robbanásszerű fejlődése következtében – a *nyolcvanas évtized közepétől* figyelhetők meg. Ennek „kezdeti” eredményei a nemzetgazdaságok és az iparágak összehasonlításában voltak mérhetőek, majd a vállalatbirodalmak kialakulásával *fokozott figyelem*

irányult a versenytársak eredményeinek értékelésére, s ezen belül a termékek versenyképességének vizsgálatára. Napjainkban – főként az EU működési sajátosságaiból következően – fokozott figyelem irányul a regionális egységek összevetésére, illetve a gazdasági egyenlőtlenség „mögöttes” problémáinak feltárására.

A visszatekintő elemzések azt mutatják, hogy versenyképesség tartalma és formai megjelenése nemzetgazdaságoktól, országcsoportoktól függően változó követelményeket és módosuló feladatokat takar:

- Az *USA számára* a versenyképesség kulcskérdése a világgazdaságban betöltött vezető pozíció megőrzése, ebből következően a versenyképességi kutatások legfőbb feladata a vezető pozíciót fenyegető veszélyek feltárása.
- Az *EU számára* a versenyképesség problémája az USA-hoz, valamint Japánhoz és Távol-Kelethez viszonyítottan jelenik meg, vagyis az EU legfőbb célja a versenyképesség közösségi szintű erősítése, illetve az integráció erősítése révén a világgazdasági pozíció javítása (ehhez nélkülözhetetlen a modernizációs hátrány ledolgozása).
- A *magyar gazdaság szempontjából* a versenyképesség kulcskérdése az integrációs vívmányok zökkenőmentes átvétele (ezzel együtt a nemzeti út megtalálása), gazdasági értelemben pedig „térnyerés” az EU piacain, illetve a belső piaci pozíciók megőrzése.

Az elméleti kutatások egybecsengő tapasztalata, hogy az egyik legnehezebb kérdés a nemzetgazdaságot, a gazdasági ágakat, illetve vállalkozásokat érintő versenyképességi problémák megjelenítése, illetve a gyakran egymással ellentétes érdekek összehangolása. A következőkben ennek bemutatására teszünk kísérletet.

A versenyképességi vizsgálatok általános kérdései

1. ábra

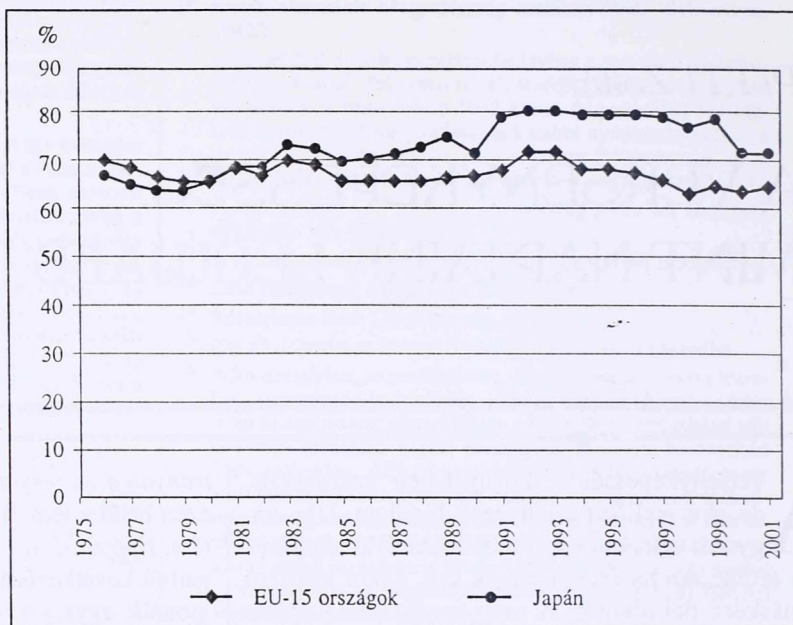
Az EU-15 országok és Japán egy főre jutó GDP értékének vásárlóerő-paritáson számolt aránya az USA érték százalékában

A versenyképesség alakulása korábban néhány mutató követésével és a változások minősítésével viszonylag nagy biztonsággal megítélhető volt, ám napjainkban mind keményebb elvárásokkal, s mind mélyebb részletezésű mutatókkal kell megbirkóznunk. A változások lényege, hogy a piaci részesedés és az árak vizsgálata mellett *növekvő szerepet kapnak a minőségi követelmények*, a technikai fejlődést és társadalmi követelményeket érvényesítő szabványok, a strukturális jellemzők, valamint a hozzáadottérték-mutatók.

A versenyképesség mérésével szemben fokozódó elvárások kapcsán felmerülő elméleti probléma, hogy a korábban használatos mutatók (lásd: GDP) volumene, egy főre jutó értéke egyre kevésbé elégítik ki az igényeket, ám az új mutatók még nem alakultak ki, illetve az összehasonlítás nemzetközi feltételei (lásd: megfigyelési kör, fogalmak értelmezése, egységes módszertan) még nem teremtődtek meg. Ebben – a rövid távú gazdaságpolitikai megfontolásokon túl – komoly fékeződést jelent, hogy a piaci szereplők egyfajta megfontolásból az adminisztráció egyszerűsítését igénylik, ugyanakkor másfajta megfontolásból a bővebb és megbízhatóbb információ-szolgáltatásokat sürgetik. További érdeküközést jelent, hogy míg az állam a piac működéséről és a vállalkozói döntéseket befolyásoló tényezőkről szeretne mélyebb információkat kapni, addig a gazdaság szereplői azt várják, hogy az állam ne csak gyűjtője, hanem szolgáltatója is legyen a vállalkozói döntésekhez szükséges információknak.

Ország teljesítmények összehasonlítása

A versenyképesség – klasszikus megközelítésben – a nemzetgazdaságok egymáshoz viszonyított helyzetét reprezentálja. A 90-es évtized gazdasági szemléletű értelmezése szerint „a versenyképesség egy nemzetgazdaság azon képességét jelenti, amelynek alapján – a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően – úgy képes termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik.”⁵ Ez a definíció a versenyképességet a gazdasági hatékonyság fennmaradásán és a nemzetgazdaság rendelkezésére



Forrás: European competitiveness report-2001, Luxemburg (20 pages)

álló, valamint megújítható erőforrásainak felhasználásán keresztül vizsgálja. Központi eleme az alkalmazkodás, az alkalmazkodásra való képesség, valamint annak mérhető eredménye.

A nemzetközi intézmények könnyen kezelhető versenyképességi mutatója az egy főre jutó GDP érték, melynek legizgalmasabb mondanója a világ gazdaság helyzetét meghatározó „triász” körében (lásd: USA, EU-15 országok, Japán) érvényesül. A mutató gyakorlatértékét növeli, hogy az országonként számolt adatokból minden különösebb nehézség nélkül képezhetők országcsoportok, ill. régiók, s ezek fejlettsége közvetlenül viszonyítható egy más országcsoport, régióhoz. (1. ábra)

A legújabb versenyképességi elemzések a világ növekvő számú országát fogják át, s a megszokottnál komplexebb értékelési módszert tartalmaznak. A *World Economic Forum* által készített országgrangsorok például az alábbi mutatókra épülnek:

- *Nyitottság (Openness)*: a külkereskedelemben és a beruházás-politikában, a külföldi működőtőke-befektetések és a pénzáramlások előtt, a valutaárfolyam kiszámíthatósága és az export biztonsága.
- *Kormányzati politika (Government)*: az állam szerepe a gazdaságban, tartalmazza az állami szerepvállalás mértékét, a költségvetési hiányt, a lakossági megtakarítási rátát, a marginális adókulcsokat és a civil szervezetek működőképességét.

- **Pénzügyi szolgáltatások (Finance):** tükrözik, hogy milyen eredményes a megtakarítások közvetítése a termelő beruházásokba, miként működik a pénzpiacok versenye, milyen a stabilitás, miként alakulnak a nemzeti megtakarítások és beruházások, és adóminősítés a külső hitelintézetek részéről.
- **Infrastruktúra (Infrastructure):** tükrözi az utak minőségét, a vasúti közlekedés állapotát, a távközlési szolgáltatások működését, a légi közlekedés költség-szintjét és az átfogó infrastrukturális beruházásokat.
- **Tudomány és technológia (Technology):** tükrözi a számítógépek alkalmazását, az új technológiák elterjedtségét, a gazdaság fogadókészségét az új technológiák alkalmazására, a kutatás és fejlesztés szintjét és minőségét elterjedtségét.
- **Vezetésmenedzsment (Management):** tükrözi a vezetésben (irányításban) dolgozók átfogó minőségi jellemzőit, a marketing helyzetét, az alkalmazottak képzési és ösztönzési gyakorlatát, a kártérítési rendszer működését, a belső pénzügyi ellenőrzés mechanizmusát.
- **Munkaerő, emberi tényező (Labour):** tükrözi a hazai munkaerő-piac hatékonyságát és versenyképességét. Magába foglalja a nemzetközi és a hazai munkaerőköltség, illetve a munkatermelékenység

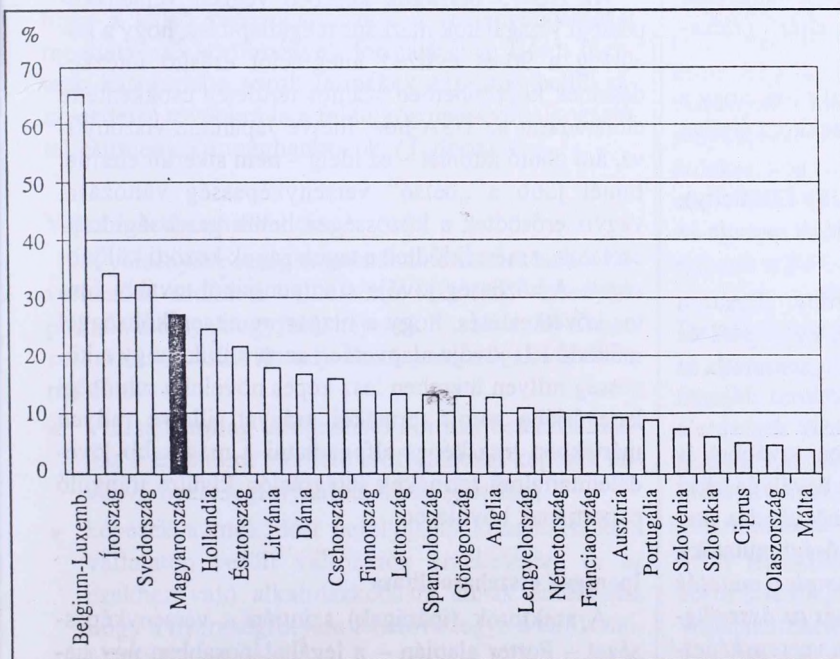
összehasonlítását, az oktatás és szakmai gyakorlat színvonalát, valamint a munka adóztatásának esetleges torzulásait.

- **Szokások, intézmények (Institutions):** tükrözik az üzleti verseny kiterjedtségét, a piaci intézmények minőségét és gyakorlatát, a korrupciót, a sebezhetőségét a szervezett működés részéről.

A World Economic Forum 2001. évre vonatkozó értékelése szerint a világ versenyképes országainak mezőnyét – az USA-ra értelmezett komplex mutatóhoz történő viszonyítás alapján – Finnország (84,4%-os), Luxemburg (84,3%-os), Hollandia (82,8%-os) vezeti, majd Singapur következik (81,1%-os) „beállási” szinttel. Az EU tagországok közül Dánia (80,4%), Írország (76,2%), Svédország (76,2%), Ausztria (74,7%), Németország (70,9%), Anglia (68,9%), Belgium (66,7%), Franciaország (61,6%) és Spanyolország (61,5%) szerepel még az első 25 ország között.⁶

A versenyképességet vizsgáló nemzetközi kutató-sok majd egyöntetű megállapítása, hogy a különböző nemzetgazdaságok egymáshoz viszonyított helyzetének változásában – a kiugró teljesítményekben vagy az átlagtól való elmaradásban – *fontos szerepe van a külföldi tőkebefektetéseknek, illetve a gazdasági csoportosulások országhatárokat átlépő szerveződésének.*⁷ A folyamat mérésére és szemléltetésére vezették be az ún.

Az EU-15 országok és a tagjelöltek transznacionalizálódási indexe, 1999



Forrás: World Investment Report-2002, United Nations, New York and Geneva

2. ábra transznacionalizálódási indexet, amely – egyebek mellett – kifejezi a külföldi tőke felhalmozáson belüli arányát, termelésben és értékesítésben játszott szerepét, foglalkoztatási súlyát, exportteljesítményeken belüli részesedését, valamint a GDP növekedéséhez való hozzájárulását.⁸ (2. ábra)

A grafikai ábra jól érzékelteti a transznacionalizálódás általános mértékét, illetve a szélsőértékek szerinti differenciálódását. Több mint érdekes, hogy egy adott időszakra vonatkozóan:

- a fejlett országok rangsorát Belgium-Luxemburg együttese vezeti (66,1%), majd jelentős leszakadással következik Írország (35,7%), Svédország (33,1%) és Új-Zéland (28,2%),
- a fejlődő országok élén kimagasló aránnyal Hong-Kong vezet (98,4%),

- *Közép-Kelet-Európa térségét* Magyarország vezeti (27,5%), majd Észtország (21,2%, Lettország (19,5%) és Csehország következik (17,2%).

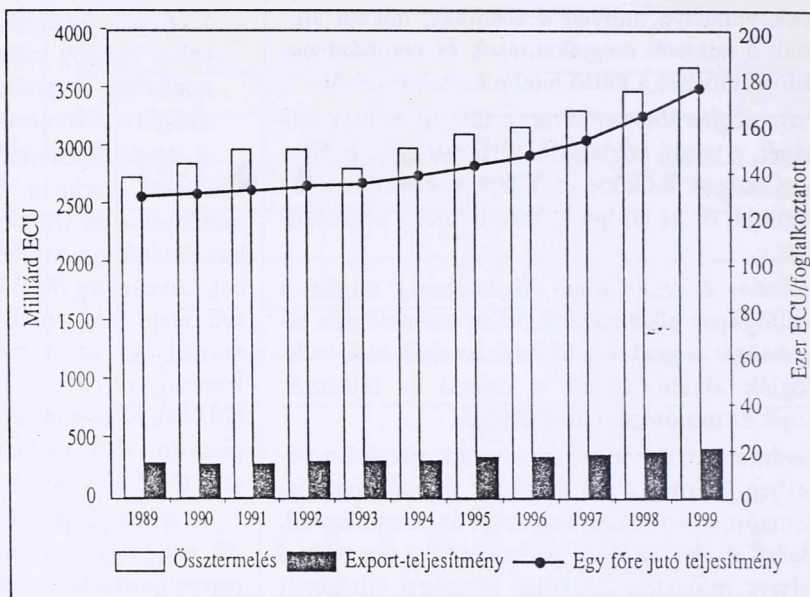
Az 1999. évi jellemzők természetesen időközben változhattak, de tekintve, hogy az ENSZ szakosított szervezetének értékelése szerint a korábbi évtizedre jellemző rendkívül dinamikus tőkeáramlás az utóbbi időszakban mérséklődött, illetve, hogy a mutató többirányú jelenségeket takar, így nagy biztonsággal állítható, hogy a transznacionalizálódási jellemzőkben – az országok közötti arányokban – aligha következett be érdemi változás.⁹

Az EU-15 országok a kilencvenes évtized közepétől kezdődően saját maguk is minősítik a világgazdasághoz való viszonyukat, s ennek keretében egyfelől a közösség egészének teljesítményeit vetik össze a legjelentősebb versenytársak mutatóival (mindenek felett USA, Japán), másfelől az egyes tagországok teljesítményeit (erős és gyenge oldalak) vizsgálják az integráció egészéhez viszonyítottan. Az első átfogó elemzések alapvetően a külpiaci részesedésre, illetve az áru- és szolgáltatásforgalom megoszlására helyezték a hangsúlyt. Ennek megfigyelését és szokványostól eltérő értékelését segítették¹⁰ a következő mutatók:

- *Egységérték* (Unit value): amelyik azt méri, hogy a természetes export egysége (kg, q, to) mekkora értéket képvisel a piacon.
- *Minőségi részarány*: (Revealed Quality Elasticity), amely a high-tech termékek részesedését mutatja az összes export-import forgalomból.
- *Magas jövedelemtartalmú termékarány*: (Position in Price Segments), amely a magas egységárú és jövedelemtartalmú termékek részarányát mutatja az összes exportból.

A későbbi „mélyebb” elemzésekben továbbra is alkalmazták a nemzetközi gyakorlatban bevált és bárki számára hozzáférhető adatokat (GDP növekedés üteme, egy lakosra jutó GDP érték, életminőségi mutatók), új elemként jelentek meg viszont a komplex mutatók (lásd: melléklet) amelyek alkalmazása és az összefüggések értelmezése új távlatokat nyitott a versenyképességi kutatások számára.¹¹ A módszertan jelentőségét

A feldolgozóipar össztermelése, export teljesítménye és a termelés egyfőre jutó értéke az EU-15 országokban



Forrás: Panorama of European Business, European Commission, Eurostat, 2000

növeli, hogy az integráció kiteljesedésének vizsgálata és a közösségi teljesítmények minősítése mellett azt is érzékeltetni képes, hogy mely tényezők és milyen mértékben hatottak az összteljesítmény alakulására. (A mutatók ismertetését és felsorolását a mellékletek tartalmazzák.)

Az EU-15 országok körében végzett versenyképességi vizsgálatok markáns megállapítása, hogy a közösség a 90-es évtized integrációt erősítő intézkedéseinek köszönhetően számos területen csökkentette elmaradását az USA-hoz, illetve Japánhoz viszonyítva, ám döntő áttörést – ez ideig – nem sikerült elérnie. Ennél jobb a „belső” versenyképesség változása, vagyis erősödtek a közösségen belüli gazdasági kapcsolatok, s mérséklődtek a tagországok közötti különbségek. A közösség jövője szempontjából további fontos következtetés, hogy a magas munkaerőköltséggel működő EU jövője alapvetően azon múlik, hogy a közösség milyen ütemben lesz képes növelni a minőségi kategóriába sorolt termékei arányát, illetve milyen mértékben lesz képes elfogadtatni a magasabb jövedelemtartalmú termékek integráción kívülre irányuló exportjának bővülését.

Iparágak összehasonlítása

A szektorok (iparágak) szintjén a versenyképességet – Porter alapján – a legáltalánosabban úgy határozhatjuk meg, hogy azokat a szektorokat tekintjük

nemzetközileg versenyképesnek, amely szektorok vállalkozásai képesek a nemzetközi kereskedelem által támasztott hatékonysági és minőségi követelményeknek megfelelni. Ezzel a megközelítéssel a versenyképességi pozíció alakulása azon múlik, hogy a vizsgált szektor vállalkozásai:

- képesek-e termékértékesítéssel a piaci részesedésüket növelni,
- képesek-e az importtermékek által támasztott versenyben a saját tudásbázisra épülő termékek arányát növelni,
- képesek-e a termelésben realizált jövedelmet a gazdaságba hatékonyan visszaforgatni, illetve
- képesek-e érdekeltségeik bővítésével – a leányvállalatok hálózatos működtetésével – a különböző országok közgazdasági szabályozásában levő előnyöket kihasználni, s ez által átlag feletti profitot realizálni?

A szektorok (iparágak) versenyképességi problémája a világot átfogó vállalatbirodalmak kialakulása, ill. az állami szerepkör változása után veszített jelentőségéből. A napjainkban készülő vizsgálatok *elsődlegesen egy-egy ágazatot érintő – jellemzően funkcionális – probléma feltárására*, ill. a lehetséges megoldási módok kiválasztására szorítkoznak (pl.: környezeti terhelés).

Az EU-15 országok helyzete ellentmondásos képet mutat. Az általános tendenciákkal egyező a feldolgozóipari tevékenységek „átstrukturálódása” és az üzleti szolgáltatások dinamikus felfutása, ám úgy tűnik, hogy a külső kapcsolatokban s a versenyképességet meghatározó körülmények formálásában (lásd: high-tech kategóriába sorolt termékek exporton belüli részesedése) továbbra is a feldolgozóipari vállalkozások teljesítményei a meghatározók. (3. ábra)

Vállalatok összehasonlítása

A versenyképesség fogalmának értelmezéséből következően azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek egyfelől képesek hozzájárulni a nemzetgazdasági szintű teljesítmények növekedéséhez, másfelől

- a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat képesek növekvő nyereségfolyammá transzformálni,
- képesek a működést befolyásoló környezeti és a vállalatban belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye a tartós működőképességet,

- képesek a változó piaci (fogyasztói) szükségletekhez igazodni, ill. termékeik korszerűsítésével (tudástartalom növelésével) a piaci igényeket befolyásolni.

A nemzetközi integrációk erősödése, az állami szerepkör változása, s a világot átfogó vállalatbirodalmak kialakulása (lásd: TNC és MNC szervezetek) felértékelte a vállalati összehasonlítások jelentőségét. Az elemzések egy része a piaci szereplők által készített önértékelés, más része a külső szervezetek által készített „objektív” rangsorolás:

- A versenyképességi elemzések sajátos típusa a *piaci szereplők által készített önértékelés*, amelynek alapvető célja a versenytársakhoz viszonyított „beállási szintek” vizsgálata, az üzleti stratégia megalapozása, esetleg egy-egy tenderajánlat esélyeinek szondázása. Ezek az elemzések rendkívül mélyrehatóak, ám megállapításaik – üzleti megfontolásból – a nyilvánosság számára alig-alig hozzáférhetőek.
- Gyakoriak és a külső elemzők számára is hozzáférhetőek a hivatásos szervezetek által készített – nyilvános információkra épülő – vállalatértékelések. Az „objektív szervezetek” által készített rangsorok vizsgálatának és az eredmények közreadásának alig titkolt célja az üzleti információs éhség csillapítása (lásd: TOP listák készítése és időszakonkénti publikálása), de nemegyszer – gondosan mérlegelt marketing szándékkal – maguk az érintettek rendelik meg a listák közreadását.

A World Investment Report évről-évre ismerteti a világ gazdaság legnagyobb vállalkozásainak főbb adatait, s ezáltal – a termelési, forgalmi adatok, foglalkoztatási jellemzők, vagyoni mutatók közreadásával – viszonyítási alapot kínál az egyes vállalkozások versenyképességi helyzetének bemérésére.¹² Több mint érdekes, hogy a világ gazdaság száz legnagyobb transznacionális vállalkozás között az 1999. évben még csak 44 európai érdekeltségű vállalkozás szerepelt, viszont számuk a 2000. évre már 49-re emelkedett.

Termékek összehasonlítása

A versenyképesség vizsgálatának egyik legizgalmasabb területe. A termékek sajátosságaira irányuló elemzések vizsgálják az exportképességet, a műszaki színvonalat (lásd: high-tech besorolási szempontok), a tudástartalmat (hozzáadott-érték vállalati jellemzőit), valamint az ár- és költségparamétereket.

A termékelemzések sajátossága, hogy a *terméksoros adatok szintetizálásával* egyidejűleg készíthetők vállalatértékelések, ágazati rangsorok, illetve nemzetgazdasági elemzések. Az ilyen jellegű vizsgálatok

sajátos eredménye volt az összes exportteljesítményen belül a high-tech minőséget elérő termékek arányának a meghatározása, majd az így nyert mutató alapján országgrangsorok készítése. (Egy ilyen nemzetközi összehasonlításban a magyar gazdaság az első tíz között szerepelt.)

A nemzetgazdaságok, az ágazatok, a vállalkozások és a termékek versenyképességének elemző értékelése óriási lehetőség a menedzsment számára a vállalkozási stratégia megalapozásához, illetve az üzleti döntések meghozatalához. Ám azzal szembesülni kell, hogy ez csak ott működik hibátlanul, ahol adottak ennek információs feltételei. Adminisztrációs háttér nélkül, nagyvonalú számviteli szemlélettel és a technikai feltételek hiányában a piac által megkövetelt igények nem elégíthetők ki.

A magyar gazdaság versenyképességi jellemzői

A magyar gazdaság versenyképességével kapcsolatos vizsgálatok egyrészt új szemléletű és tartalmú gondolkodást tükröznek, másrészt viszont a korábban megkezdett értékelések szerves folytatásának tekinthetők. Lényeges különbség azonban, hogy míg a gazdasági átalakulás előtt készült elemzések egy „befelé forduló rendszer” termékei voltak, s elsődlegesen a makroszintű szabályozás céljait szolgálták, addig a 90-es évtized végén újrainduló vizsgálatok a külgazdasági nyitásban rejlő lehetőségek hasznosítását, s mikrogazdasági törekvéseket szolgálnak.

A nyolcvanas évek végén és a kilencvenes évtized elején a versenyképesség kérdése „időszerrűtlen” volt, hiszen ennél fontosabbnak minősült a kényszerű átalakulási kötelezettség teljesítése, a túlélés esélyének megteremtése, majd a stabilizáció. Áttörést a gazdasági növekedés beindulása, illetve a külföldi érdekltségű vállalkozások hazai térnyerése jelentett, amikor is egyidejűleg kezdtünk foglalkozni a „belső” és a „külső” versenyképességet befolyásoló tényezőkkel. Napjainkban a versenyképesség elemzése az EU csatlakozás miatt kap különös jelentőséget: egyrészt szeretnénk bemérni helyzetünket, másrészt szeretnénk meghatározni a legsürgősebb tennivalókat.

A magyar gazdaság versenyképességi adottságai egyidejűleg kedvezőek és kedvezőtlenek. Az ország erősségei között említhetjük a politikai és gazdasági stabilitást, a kiszámítható és vonzó közgazdasági környezetet, a szakmailag felkészült és gyakorlott munkaerőt, a termelési és értékesítési kooperáció lehetőségét. Aligha kerülhetők meg az ország gyengeségei, melyek között említést érdemlő az infrastruktúrális

hálózatok elégtelensége, a vállalkozások alultőkésítettsége, a regionális különbségek, a kizárólagos bér-munka szerepének erősödése.

Magyarország gazdasági eredményei alapján állandó szereplője a nemzetközi szervezetek, illetve szakértő intézetek által készített rangsoroknak. A World Economic Forum által készített „The Global Competitiveness Report” szerint Magyarország helyzete javulást mutat: míg a kilencvenes évtized közepén – összesített mutatók alapján – a 46–48. helyen szerepeltünk, addig a 2000. évi eredmények alapján a 25. helyre léptünk előre. (Ugyanezen rangsorban Lengyelország a 41. helyezett, Szlovákia a 36. helyezett, míg az EU periféria országai közül Spanyolország a 26. helyen, Portugália a 22. helyen és Görögország pedig a 33. helyen áll.) A 2002. évre vonatkozó adatok szerint Magyarország a 28–29. helyet birtokolja.¹³

Természetszerűleg jól esik a kedvező nemzetközi megítélés (kifejezetten örültünk, amikor arról olvashattunk, hogy az exporttermékeken belüli high-tech termék részarány tekintetében Magyarországot az előkelő hatodik helyen látjuk), ám nem feledkezhetünk meg arról, hogy a mélyebb elemzések – ágazati sajátosságok, tulajdoni jellemzők, vállalkozási kategóriák által determináltak – tag szélsőértékeket takarnak.

Az ország külkereskedelmi kapcsolatait és a külföldi érdekltségű vállalkozások hazai gazdaságban játszott szerepét tükrözi az ún. *transznacionalizálódási index*. (2. ábra) Az összehasonlítható állapotot tükröző mutató tanulsága szerint Magyarország beágyazódottsága, illetve külföldi érdekltségű vállalkozásoktól való függése a közép-kelet-európai országok körében a legmagasabb, de a sajátos utat bejáró EU-15 országok között is a negyedik helyen áll, s ezzel olyan országokat előz meg, mint a jelentős külföldi tőkét felvevő Hollandia, Nagy-Britannia, vagy éppen Németország.

A hazai feldolgozóipar versenyképessége

Versenyképességi helyzetünk minősítésének fontos területe a gazdasági teljesítmények mélyebb elemzése. A „beállási szintek” megbízható minősítéséhez olyan gazdasági ágakat kell választanunk, amelyek a legjobban „lefedik” a gazdaságot, illetve amelyek a lehető legpontosabban tükrözik a gazdasági folyamatokra ható tényezőket. A magyar gazdaság jelen helyzetében erre leginkább a feldolgozóipar látszik alkalmasnak. Az feldolgozóipar mellett szóló érvek – a teljesség igénye nélkül – a következők:

- A feldolgozóipar az aktív keresők foglalkoztatásában, illetve a magyar gazdaság teljesítményeinek

gyarapodásában *negyven százalékot meghaladó arányt képvisel*, s ezzel a legjelentősebb gazdasági ágazat.

- A gazdasági növekedésben *meghatározó szerepe van az exportteljesítménynek*, s a külkereskedelmi forgalomban immár nyolcvan százalékot meghaladó a feldolgozóipar részesedése.

A feldolgozóipar az utóbbi években jelentős változásokon ment keresztül (lásd: feldolgozóipari szakágak le- és felértékelődése, új tulajdonosok megjelenése, termékszerkezet-váltás, piacváltás, egyebek), s úgy tűnik, hogy *a változások hosszú időre determinálják a hazai gazdaság mozgásterét*. Minden bizonynyal jótékony hatása lesz a pótlólagos befektetéseknek, a technikai és technológiai fejlesztéseknek, valamint az új piacok feltárásának. Ugyanakkor tartós feszültség forrása lehet a teljesítmények tulajdonosi háttértől függő differenciálódása, a gazdaság duális jellegének erősödése.

Az EU-15 országok átlagos teljesítményeinek és a hazai teljesítményeknek a közvetlen összehasonlítása számtalan torzítást hordozhat magában (lásd: piaci árfolyamon, illetve vásárlóerő-paritáson történő értékelés), ennek ellenére a beállási szintek elemzését, s a változásra ható tényezők vizsgálatát ma már nem kerülhetjük meg. Tudomásul kell vennünk, hogy a piac ezt az összemérést – jelentős egyszerűsítéssel – folyamatában végzi.¹³ (1. táblázat)

A hazai feldolgozóipari teljesítmények 1996–2000. évek között mérhető gyarapodásában – a versenyképesség változásában – több tényező összhatása érvényesül, így szerepe van a dolgozó létszám növekedésének, a

pótlólagos tőkebefektetésnek, valamint a termelékenység növekedésének. A termelést élénkítő tényezők szerepe közel sem kiegyenlített, s a szakágazati adatok modellezése, illetve egy aggregált termelési függvényszámítás alapján a teljesítmények gyarapodásában:

- 5,5–6,0%-os súlya van a munkaalkalmak bővülésének,
- 48,5–49,0%-os hatása van a pótlólagos tőkebefektetéseknek (ennek eredményeként a technikai és technológiai fejlesztéseknek),
- 46,0–48,0%-os részarányt képvisel a termelékenység növekedése (mögötte kisebb mértékben az élőmunka, s nagyobb mértékben a tőkeintenzitás növekedése).

A teljesítményjavulás összetevői egyidejűleg utalnak egy *extenzív típusú* (lásd munkahelyek számának gyarapodása, előzmény nélküli vállalkozások tömeges szerveződése), s egy *intenzív jellegű* fejlődésre (lásd: pótlólagos tőkebefektetés eredményeként korszerű technika és új technológiák meghonosodása). Ez utóbival összhangban *figyelmet érdemlő a növekedésben majd 50%-ot kitevő termelékenységjavulás*, mely nagy valószínűséggel a tőkeintenzitás változásának következménye. A munkaintenzitás javulásának „számszerűsíthető” értékét ma még komoly mértékben torzítják a személyi jellegű ráfordítások – ezen belül a bérek – alulértékelt jellemzői.

A következtetések önmagukban is figyelmet érdemlőek, de még inkább izgalmasak, ha a jövő szükségletei – a fenntartható növekedés feltételei – szempontjából gondoljuk végig. Ahhoz, hogy az elkövetkező 5–7 évben is hasonló ütemű felzárkózás legyen, ahhoz egyrészt hasonló volumenű pótlólagos forrásra, másrészt a fejlesztések eredményeként hasonló ütemű termelékenységnövekedésre lesz szükség. Amennyiben gyorsabb növekedést szeretnénk, ahhoz mind a tőkefelhalmozás ütemét, mind az intenzitásjavulást gyorsítani kellene.

1. táblázat

A feldolgozóipari ágazat egy foglalkoztatottjára jutó
bruttó hozzáadott-érték összevont mutatója az EU-15 országokban,
illetve Magyarországon

(ezer ECU/fő, folyó áron, ill. időszaki átlagos devizaárfolyamon)

	1996	1997	1998	1999	2000
EU-15 országok (EECU)	47,5	48,7	51,0	51,2	52,4
Magyarország (EFt/fő)	1622,8	2139,1	2458,1	2649,3	3036,4
ECU árfolyam éves átlagos értéke	191,15	210,93	240,98	252,80	260,04
Magyarország teljesítménye (EECU/fő)	8,5	10,1	10,2	10,5	11,7
Magyar gazdaság az EU országok %-ában	17,9	20,7	20,0	20,5	22,3

Forrás: European Business – Fact and Figures (Data 1990–2000), EUROSTAT, 2002 adatai alapján a szerző számításai

A gazdasági szereplők „belső”
versenyképessége

A nemzetgazdasági teljesítmények stabilizálódása fontos, s az ország rangsorokban történő felfelé araszolásunk értékelendő, ám – mint korábban utaltunk rá – nem elégedhetünk meg egy-egy mutatóval, illetve nem feledkezhetünk meg a szélsőértékek távolodásáról. Álljon itt néhány jellemző:

- Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott-érték árfolyamon számolva alig negyede, vásárlóerő paritáson számolva alig fele az EU átlagának.
- Az egységérték mutató tekintetében (az egy tonna exportból realizálható árbevétel) árfolyamon számolva alig ötöde az EU-15 országok exportteljesítményének, s ez a mutató a hozzáadott-érték tartalom alacsony szintjét jelzi.
- Exportteljesítményünk egyenetlen, pontosabban *nagymérvű koncentráció jellemzi* (egyfajta megközelítésben a vállalkozások összes exportjának több mint négyötödét a *külföldi érdekeltségű* vállalkozások adják, ágazati megközelítésben az export majd 80 százaléka a *feldolgozóiparból* származik, s további koncentrációt mutat, hogy az exportteljesítmény 82 százalékát a *nagyvállalkozások* szolgáltatják), vagyis a komplementer halmaz teljesítményei elgondolkodtatóak.

Versenyképességi adottságaink és korlátaink számbavételéhez – a ma elérhetőnél mélyebb, pontosabb és gyorsabb információk alapján – a következő tényezők elemzésére van szükség:

- *Megengedhető-e a gazdasági szereplők további miniaturizálódása?* (Lásd: alacsony teljesítményt regisztráló mikrovállalkozások túlsúlya.)
- Változatlanul folytatódhat-e a gazdasági szereplők és teljesítmények *nemzetgazdasági ágak közötti átrendezősége?* (Figyelve arra, hogy a gazdaság exportképessége alapvetően a feldolgozóipartól függ, ám a gazdasági átalakulás a feldolgozóipar rovására megy végbe.)
- Folytatódhat-e a termékszerkezet olyan irányú módosulása, amelynek jellemzője a külföldről származó félkésztermékek feldolgozásának dinamikus bővülése (ennek üteme gyorsabb, mint a hazai összteljesítmény változása), vagyis a folyamat következménye a hazai gazdaság bémunkás jellegének erősödése és a saját tudásbázisra épülő termelő tevékenységek leépülése?
- Hosszabb távon *fennmaradhat-e a közgazdasági szabályozás* azon gyakorlata, amely a teljesítményekben, a forgalomban, a jövedelmezőségben, valamint a tőkefelhalmozó-képességben a külföldi érdekeltségű vállalkozásokat aránytalanul preferálja a hazai tulajdonú vállalkozásokkal szemben?
- Meddig tartható a gazdasági teljesítmények „alulértékeltségét” eredményező bérezés (lásd: bruttó hozzáadott-érték), s a közgazdasági környezet milyen jellegű módosításával segíthetjük a teljesítmények és a jövedelmek közötti szakadék szűkítését?

Aligha vitatható, hogy a külföldi befektetők megjelenésének, s a külföldi érdekeltségű vállalkozások meghonosodásának fontos szerepe volt a gazdaság új növekedési pályára állításában, ám az is tény, hogy ezzel új ellentmondások is születtek. A legjelentősebb probléma azonban nem a tulajdoni koncentrációban, nem a duális jelleg erősödésében, s nem a jövedelmi aránytalanságban jelölhető meg, hanem abban, hogy halaszthatónak vélte a versenyképesség javítása érdekében teendő intézkedéseket. A 24. órában vagyunk, hogy ezt pótoljuk.

A termékek versenyképessége

A magyar gazdaság teljesítményeinek, s ennek következtében *termékszerkezetének változása rohamléptékű volt* a mögöttünk hagyott évtizedben. A teljesítmények minőségi jellemzésénél fontos mutató a termékek high-tech követelmények szerinti rendezése jövedelemtartalom szerinti kategorizálása, illetve a termékek és szolgáltatások hozzáadott-érték tartalma szerinti csoportosítás. Úgy tűnik, hogy hazai gyakorlatunkban ez a komplex értékelés csak az exportra kerülő termékek esetében végezhető el.

Az exporthoz való hozzájárulás *ágazati jellemzői* a koncentráció erősödését jelzik: a 2000. évi adatok szerint az *összes exportteljesítmény több mint háromnegyedét a feldolgozóipar* szolgáltatta. (Ezen belül erőteljes dinamikát mutat az irodagép- és műszergyártás, a közúti járműgyártás, valamint a gép- és berendezések gyártása, s az idesorolt szakágak öt év alatt majd duplájára emelték az összes exporton belüli részarányukat.) A többi ágazat exportképessége stagnál (pl.: építőipar) vagy csökken (pl.: élelmiszeripar). Az ágazati jellemzők sejtetik, de a termékenként vezetett külkereskedelmi adatok tételesen is igazolják, hogy az ágazati, illetve szakágazati koncentráción belül gyors ütemben *erősödik a termékkoncentráció*, s a legnagyobb súlyt jelentő feldolgozóipari export mögött ma mindössze 38–40 nemzetközi követelményeknek megfelelő termék áll.

A belföldi piacon valamelyest jobb a helyzet, ám *észre kell venni az import termékek részarányának lassú, de folyamatos ütemű növekedését, ennek révén a belső piaci verseny erősödését*. S ráadásul mindehhez kapcsolódik egy olyan gazdasági átalakulás, amely a feldolgozóipar szerepének mérséklődését és a szolgáltató szektor erősödését jelzi. Ez önmagában még nem lenne baj, de azt kell érzékelnünk, hogy nyelvi korlátok és garanciális feltételek hiányában a hazai szolgáltató szektor termékei külföldön csak korlátozott keretek között értékesíthetők, vagyis a szolgáltató szektor piaci lehetőségei elsődlegesen a belföldi kereslettől függenek.

Összefoglalóan megfogalmazhatjuk, hogy az EU csatlakozásig maradt időszakban a „fenntartható gazdasági növekedés” központi kérdése lesz a munka- és tőkeintenzív teljesítmények, s ezzel együtt a vállalkozások belső és külső versenyképességi jellemzőinek alakulása. A makrogazdaság szabályozói nem hagyhatják figyelmen kívül, hogy csak az a nemzetgazdaság lehet versenyképes, amelynek vállalkozásai is versenyképesek. A mikrogazdaság döntéshozóinak pedig azt kell mérlegelniük, hogy az éleződő versenyben csak azok a vállalkozások maradhatnak versenyképesek, amelyek termékei is megfelelnek a szigorú piaci követelményeknek.

* * *

Melléklet!

Az EU tagországok teljesítményeinek értékelésére és a versenyképességet meghatározó tényezők súlyának érzékeltetésére alkalmazott főbb mutatók

- A GDP változatlan áron számolt növekedés üteme.
- Munkatermelékenység szintje (egy munkavállalóra jutó bruttó hozzáadott-érték).
- A munkatermelékenység növekedési üteme.
- Reálértéken számolt növekedés a feldolgozóiparban.
- Termelékenységnövekedés a feldolgozóiparban.
- Nemzetgazdasági szintű K+F ráfordítás a GDP százalékában.
- K+F ráfordítás a feldolgozóiparban a bruttó hozzáadott-érték százalékában.
- Találmányok (szabadalmak) és szakmai publikációk egy millió lakosra jutó értéke.
- Oktatási kiadások értéke a GDP százalékában.
- Új diplomások aránya a 20–29 éves népességszámból.
- Munkaképes korú népességből az utóképzésben (második diplomát adó átképzésben) résztvevők aránya.
- Felnőtt szakmai átképzésben (élethossziglani tanulás) résztvevők a 25–64 éves korú népesség százalékában.
- Internet elterjedtség (15 éven felüliek otthoni hálózati kapcsolatának gyakorisága).
- Információs és távközlési célú ráfordítások (fejlesztések értéke) a GDP százalékában.

- A feldolgozóipar részesedése az összes információs és távközlési célú ráfordításokból.
- A high-tech területen dolgozók aránya az összes munkavállaló százalékában.
- A high-tech tevékenységek hozzájárulása a bruttó hozzáadott-érték gyarapodásához (high-tech érték/GDP).
- Kis- és középvállalkozások részesedése (önállóan és/vagy társult formában) a K+F kiadásokból, illetve az innovációból.
- Kereskedelmi integráció mértéke (export és import részaránya a GDP-hez viszonyítottn).
- Strukturális változások (gazdaságszerkezeti átalakulás) üteme.

Forrás: European competitiveness report-2001 (Working document of the services of the European Commission, Luxemburg, 2002)

Lábjegyzetek

- 1 Magyar Értelmező Szótár, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972
- 2 Közgazdasági Lexikon, KJK, Budapest, 1972
- 3 Paul A. Samuelson: Közgazdaságtan, KJK-KERSZÖV Kft, Budapest, 2000
- 4 Porter E.M (1993) Versenysztratégia. Iparágk és versenytársak elemzési módszerei, Akadémiai Kiadó, Budapest
- 5 Chikán Attila: Vállalat-gazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 1998
- 6 Ugyanezen rangsorban Magyarország (56,7%-os beállási szinttel) a 28. helyen szerepel
- 7 Ennek lehetőségét – a politikai változásokon túl – részben a liberalizálódó gazdasági szabályok, részben a technikai fejlődés eredményei teremtették meg.
- 8 Részletesebben lásd: World Investment Report 2002, United Nations, New York and Geneva, 2002 (20-22 pages)
- 9 Témánk szempontjából Magyarország 27,5%-os transznacionalizálódási indexe érdemel figyelmet, ami lényegében a 90-es évtized változásainak következménye
- 10 The competitiveness of European industry – 1999 Report (Working document of the services of the European Commission), Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities, 1999
- 11 European competitiveness report-2001, illetve European Competitiveness Report-2002,
- 12 World Investment Report 2002 (Transnational Corporations and Competitiveness) United Nations, New York and Geneva, 2002 (86-88 pages)
- 13 World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2002-2003
- 14 A hibalehetőséget fokozza, hogy az EU átlagteljesítményei mögött országonként eltérő „egyedi” értékek vannak, s ugyanígy a hazai teljesítmények is az EU átlagok 15–55%-os beállási értékei között szóródnak.